

Poursuivant son processus de transformation et de diversification bpost devient un acteur international de la logistique de l'e-commerce

- **À l'occasion de son Capital Markets Day, bpost présentera une vision redéfinie pour 2022, ses trois priorités stratégiques et des objectifs à moyen terme pour la période 2018-2022.**
- **Cette vision doit permettre à bpost de faire face à la transformation rapide et complète du secteur postal, à l'étranger comme en Belgique.**
- **L'objectif de bpost pour 2022 est de devenir un acteur international de la logistique de l'e-commerce avec 45 % de ses revenus qui proviendront des activités en dehors de la Belgique et avec 60 % des revenus générés par les activités liées aux paquets et à la logistique.**
- **Cette transformation permettra à bpost de rester un fournisseur efficace pour ses activités traditionnelles telles que le courrier, le retail et les services publics en Belgique.**

Grâce à la transformation de ces dernières années, bpost occupe désormais une position établie sur les marchés qu'elle a choisis, au travers d'une croissance organique, d'acquisitions et de partenariats clés, sous l'égide d'une équipe dirigeante récemment mise en place avec une responsabilité à chaque niveau de résultat.

Avec l'environnement et les besoins des clients évoluant rapidement, le métier traditionnel de bpost en Belgique est mis sous pression avec un déclin du volume de courrier qui s'accélère (jusqu'à -7 % en 2018). Ainsi bpost doit donc profiter de la croissance des paquets (croissance à double chiffre prévue en 2018) et des activités logistiques liées au commerce électronique dans la région Belgique-Pays-Bas (BeNe), en Europe, en Amérique du Nord et en Asie. Le Capital Markets Day de bpost constitue l'opportunité d'informer les marchés sur sa trajectoire à long terme qui devrait permettre à la direction de dégager des bénéfices de manière à être en position de pouvoir maintenir le dividende.

« *Au-delà du courrier, nous ambitionnons au travers de notre vision 2022 d'atteindre le statut d'acteur global et efficace dans la logistique de l'e-commerce, avec un ancrage belge* », explique Koen Van Gerven, Administrateur délégué du Groupe. *Nous poursuivrons dès lors notre transformation afin de nous adapter à l'évolution des besoins de nos clients dans un environnement en rapide évolution et sur son marché domestique étendu de la région BeNe et d'assurer un avenir durable à notre entreprise.*

bpost se concentrera sur trois priorités stratégiques pour réussir:

1. Rester un fournisseur efficace de courrier, de commerce de détail et de services publics

bpost s'engage à fournir un service postal universel fiable à tous les clients, tout en garantissant un cash-flow durable avec cette activité. « *La baisse prévue du volume de courrier, qui pourrait atteindre jusqu'à -9 % d'ici 2022, sera de plus en plus compensée par des révisions de prix et des améliorations supplémentaires de la productivité, grâce à nos options de réduction des coûts* », explique Kurt Pierloot, CEO de Mail & Retail. bpost proposera, entre autres initiatives, une offre de produits de courrier différenciée pour s'adapter aux besoins changeants des clients. L'issue favorable de la renégociation du contrat de gestion et des concessions de presse, prévue pour fin 2020, sera essentielle pour permettre la fourniture efficace et constante de ces services.

2. Croissance rentable dans le secteur des paquets et de la logistique en Europe et en Asie

« *La vision de bpost est de continuer à tirer profit de la croissance des paquets dans sa région étendue Be-Ne pour la livraison 'last mile' des paquets* », résume Luc Cloet, CEO Parcels & Logistics Europe and Asia. bpost s'est lancée dans une série d'initiatives impliquant entre autres: une offre intégrée de paquets Be-Ne, amenant son partenariat avec DHL à un nouveau niveau, ainsi qu'une politique tarifaire différenciée et des partenariats avec des e-commerçants importants. Ces activités seront étayées par un modèle opérationnel continuellement optimisé pour les paquets, avec une capacité de tri accrue et une infrastructure dédiée, tout en tirant parti d'une synergie en termes de coûts avec les

tournées courrier. En s'appuyant sur sa position dans le région Be-Ne et sur le savoir-faire de Radial, bpost entend se développer de manière sélective dans les solutions logistiques d'e-commerce en Europe afin de dégager des volumes de croissance profitable (+10 % par an).

3. Concrétiser la thèse d'investissement de Radial en Amérique du Nord

« bpost a défini sa feuille de route pour faire de Radial un acteur majeur sur le marché prometteur de la logistique d'e-commerce aux États-Unis, afin d'être en mesure d'atteindre une contribution à l'EBITDA de 100 à 120 millions de dollars d'ici 2022 », déclare Pierre Winand, CEO de Parcels & Logistics North America. Le principal point d'attention est le rétablissement de la croissance du chiffre d'affaires en plaçant le consommateur au centre de l'attention, en réduisant l'attrition des clients, en augmentant le nombre de nouvelles activités et les ventes croisées. En complément les programmes d'amélioration de la productivité, ainsi que les possibilités d'économies identifiées dans les fonctions de support viendront appuyer cette ambition.

Ces priorités stratégiques se traduisent par une révision des objectifs financiers à moyen terme du groupe bpost sur une base organique. Parmi les éléments clés :

- **EBIT normalisé 2018** : ambition d'atteindre un EBITDA normalisé dans le bas de la fourchette de 560 à 600 millions d'euros équivalent à un EBIT normalisé de 400-440 millions d'euros
- **EBIT normalisé 2019-2022** : ambition consistant à atteindre un EBIT organique normalisé de l'ordre de 390 à 440 millions d'euros, avec une année 2019 qui devrait se situer au bas de cette fourchette, en tenant compte de:
 - la baisse du volume du courrier atteignant progressivement -9 % d'ici 2022, partiellement compensée par un effet prix/mix supérieur (env. 50 % de la baisse de volume) et des améliorations de productivité dues aux options de réduction des coûts ;
 - une croissance à deux chiffres du volume des **paquets Be-Ne**, partiellement compensée par un mix de prix compris entre -3 % et -6 %
 - une croissance organique d'environ 10% des revenus de la logistique d'e-commerce en Europe ;
 - une croissance annuelle du chiffre d'affaires de **Radial** de +7 à 9 % entre 2019 et 2022 et d'une contribution à l'EBITDA de l'ordre de 100 à 120 millions de dollars d'ici 2022.
- La direction s'engage à dégager des bénéfices de manière à être en position de pouvoir maintenir le dividende. La politique de distribution est inchangée, avec un paiement d'au moins 85 % du bénéfice net selon les BGAAP

Le 20 juin 2018, Standard & Poor's a attribué publiquement à bpost une notation de crédit à long terme et à court terme de, respectivement A et A-1. Cette notation reflète le solide profil financier que la vision et la stratégie de bpost devraient générer. Cette notation de crédit permettra à bpost de refinancer, dans les meilleures conditions, l'acquisition de Radial sur les Debt Capital Markets avec une émission obligataire telle qu'envisagée actuellement.

« bpost peut s'appuyer sur un beau bilan de transformation accomplie avec succès. Par ailleurs l'excellence opérationnelle est ancrée dans toute l'entreprise et développée depuis plus d'une décennie avec toutes les parties prenantes », conclut Koen Van Gerven. « J'ai confiance et je me réjouis de pouvoir mener à bien la prochaine phase de notre transformation grâce à notre équipe de direction solide, avec un agenda bien défini dans chaque business unit, mais une vision 2022 claire et partagée pour notre groupe ».

Pour plus d'informations :

Baudouin de Hepcée (journalistes et investisseurs)
+32 (0)476 49 69 58

Saskia Dheedene (uniquement investisseurs)
+32 (0)2 276 7643
corporate.bpost.be/investors
investor.relations@bpost.be

Barbara Van Speybroeck (uniquement journalistes)
+32 (0)476 51 79 29
servicepresse@bpost.be

Les informations de ce document peuvent inclure des déclarations prospectives¹, basées sur les attentes et projections actuelles du management concernant des événements à venir. Par leur nature, les déclarations prospectives ne sont pas des garanties de performances futures et induisent des risques connus et inconnus, des incertitudes, des hypothèses et d'autres facteurs, du fait qu'elles se réfèrent à des événements et dépendent de circonstances futures, sous le contrôle ou non de l'entreprise. De tels facteurs peuvent induire un écart matériel entre les résultats, les performances ou les développements réels et ceux qui sont exprimés ou induits par de telles déclarations prospectives. Par conséquent, il n'y a aucune garantie que de telles déclarations prospectives se vérifieront. Elles ne se révèlent pertinentes qu'au moment de la présentation et l'entreprise ne s'engage aucunement à mettre à jour ces déclarations prospectives pour refléter des résultats réels, des modifications d'hypothèses ou des changements au niveau des facteurs affectant ces déclarations.

¹ comme défini entre autres au sens de l'U.S. Private Securities Litigation Reform Act de 1995